

Projeto	Criado Por	Data	Versão
ColabHUB	Daniel, Diego, Gustavo Martins, Gustavo Polcarpo e Leonardo	15/10/2025	1.0

Parceiros Chave	PROPOSTA DE VALOR	Relacionamento com Clientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas de Tecnologia (doações)</li> <li>• Provedores de Hospedagem</li> <li>• Instituições de ensino.</li> <li>• Plataforma de contratação.</li> <li>• Fortalecer parcerias com empresas que se mostraram interessadas na pesquisa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Networking</li> <li>• Conveniência</li> <li>• Colaboração</li> <li>• Estudo</li> <li>• Simular o mercado de trabalho real.</li> <li>• Fomentar o trabalho em equipe.</li> <li>• Reforçar os benefícios mais valorizados pelos usuários na pesquisa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Website</li> <li>• Redes Sociais</li> <li>• Aplicativo Móvel</li> <li>• Fórum interno para se comunicar dentro do projeto.</li> <li>• Criar formas de manter contato frequente e útil com usuários.</li> <li>• Investir em comunicação nos canais que os usuários preferem.</li> </ul>
Atividades Chave		Canais
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desenvolvimento da Plataforma</li> <li>• Promoção da Plataforma nos Canais</li> <li>• Busca por Parceiros</li> <li>• Promoção dos projetos existentes e novos talentos.</li> <li>• Chat para comunicação interna.</li> <li>• Priorizar atividades que os usuários consideraram mais úteis na pesquisa.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Google Adwords</li> <li>• Facebook Ads</li> <li>• Email Marketing</li> <li>• Afiliados (Influenciadores)</li> <li>• Social Orgânico</li> <li>• Blog</li> <li>• Discord</li> <li>• Comunidade do Whatsapp</li> <li>• Fortalecer os canais que tiveram maior aprovação pelos usuários.</li> </ul>
Recursos Chave		Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aquisição de Equipamentos</li> <li>• Equipe de desenvolvimento</li> <li>• Contratação de Servidor</li> <li>• Compra de Domínio</li> <li>• Verba para Marketing</li> <li>• Coordenador para orientar e direcionar o marketing</li> <li>• Contratação de gerente para orientar o crescimento da empresa.</li> <li>• Priorizar recursos que facilitaram experiências positivas identificadas na pesquisa.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programadores</li> <li>• Decisores</li> <li>• Empreendedores</li> <li>• Empresas</li> <li>• Behance, plataforma para encontrar portfólios</li> <li>• Estudantes</li> <li>• Direcionar esforços para os segmentos que mostraram maior interesse.</li> </ul>
Estrutura de Custos		Fluxo de Receitas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hospedagem</li> <li>• Domínio</li> <li>• Marketing</li> <li>• Manutenção</li> <li>• Serviços Externos (API de pagamentos, Integração com repositórios, etc...)</li> <li>• Monday, plataforma para gerenciar custos e organizar o fluxo de trabalho.</li> <li>• Métricas e acompanhamento.</li> <li>• Usar a pesquisa para justificar investimentos estratégicos.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impulsionar Projetos</li> <li>• Anúncio de Empresas Parceiras</li> <li>• Patrocinadores</li> <li>• Consultoria de especialistas da área para auxiliar no projeto.</li> <li>• Assinatura.</li> <li>• Priorizar fluxos de receita que o público demonstrou interesse real.</li> </ul>

**Legenda:**  
**Vermelho** = Primeira validação
 **Azul** = Segunda validação
 **Verde** = Terceira validação